

KOSTUEN EGITURA

Gure proiektua aurrera ateratzeak hainbat gastu dakartza, eta hala ere, gure enpresaren gastu horiei aurre egiteko gai izango gara! Horretarako, gastuak sailkatzea komeni zaigu, dena argiago izateko.

Hasteko, kostu finkoak izendatuko ditugu, hau da, produktuak eta zerbitzuaren arabera aldatzen ez direnak: Uggasak utzitako lokalaren prezioa, Laboral Kutxan eskatutako maileguaren interesak eta saskiak egiteko tresneria.

Jarraitzeko, kostu aldakorrei dagokien gastuak izendatuko ditugu, hauen prezioa balditzen arabera ez direnak aldatzen eta aurre egin beharko diegunak dira: Produktuen prezioa, izan ere, beraiekin kontaktuan jarri gara eta geroz eta produktu gehiago erostean prezioa baxuago jarriko digutela esan digute; eta Euskal Herrian zehar saskiak banatzeko erabiliko dugun furgonetaren gasolinaren prezioa.

Produktuen enpresek eskala ekonomiko bat aplikatzea lortu dugu: Dastatu Basque Country Gourmetekin kontaktuan jarri gara eta hauek gure enpresa ezagutu dutenean, %40eko deskontua egingo digutela esan digute, bertan erosiko baititugu guk salduko ditugun produktu gehienak. Aikur enpresak, aldiz, %20eko deskontua egingo digutela esan digute, izan ere, bertatik ezta bakarrik erosiko dugu eta ez dugu hainbeste kantitate erosiko. Deskontu hauek aplikatuz horrela geldituko zaizkigu saskien prezioak: Saski txiki bakoitzak 4,25€ko kostua izango du guretzat, eta guk 15€etan salduko ditugunez, 10,75€ko diru-sarrerara izango dugu. Saski ertainari dagokionez 5,70€ kostua izango du guretzat, guk 30€etan salduko dugu, eta horrela 24,30€ irabaztea lortuko dugu. Azkenik, saski handia izango dugu salgai, honen prezioa 40€koa izango da erosleentzat, eta guri produktu guzti horiek erostea 19.50€ kostatuko litzaiguke, beraz, 20,50€ko irabaziak lortuko ditugu. Prezio honetan saltzea posible izango da bi enpresa hauetatik jasotako erantzuna oso ona izan delako, eta honek aldi berean prezioen kostua finkoa izatea onartu digu, prezioak aldatuko ez direla ziurtatu baitigute.

Gure enpresaren irabaziak kalkulatzera abiatu ginean, lehenengo aldian, arazo batekin topatu ginen; gastuetako diru kopurua diru sarrerarena baino handiagoa zen, beraz, gure enpresak ez zuen inongo arrakastarik edukiko. Hala eta guztiz ere, aurrera jarraitzea erabaki genuen, erronkak ez gaituelako beldurtzen! Aldaketak egiten hasi ginen, prezioak igotzen, ahal zen toki guztietan dirua aurrezten saiatuz, etab. Azkenik, gure taldeko "finantzaileari" strategi on bat bururatu zitzaion: saski handiena probetxuzkoena izan beharra dauka, horrela saski handi gehiago erosiko dizkigute. Hobeto ulertzeko honako eredu hau jarriko dugu: demagun saski ertainak 30€ balio dituela eta handiak 40€, zalantzarik gabe bi ertain

erostea merkeagoa da eta guk ez dugu hori gertatzea nahi, izan ere, saski handian gure produktu ekologiko kantitate gehiago dago, beraz, marketineko urratsak kontuan hartuz, prezioak horren arabera jarriko ditugu; esaterako, bi ertain erostea ez da handi bat erostea baino merkeago aterako eta aldi berean, bi txiki erostea ertain bat erostea baino garestiagoa ere ez.

Behin arazo horri aurre egindakoan, urte on batean zenbat irabaziko genukeen kalkulatu dugu, baita txar edo arrakasta gutxi izandako urte batean ere, egon daitezken aukera guztietarako prest egoteko. Beste hitz batzuekin esanda, urte txar bat edukiz gero, berria ustekabeen ez harrapatzeko eta arazo horri aurre egingo dien egitasmoak lehendik prestatzeko. Bestalde, urte on batean irabazi dezakegun dirua ikusteak motibazio puntu bat emango digu gure proiektuarekin aurrera jarraitzeko.

Hasieran gastu gehiago izango ditugunez, diru gutxiago lortuko dugu eta ondorioz gure soldatak baxuagoak izango dira. Horregatik, diru hori berreskuratu ahal izateko lan asko egingo dugu lehengo urteetan zehar, lehenengo urteetan Euskal etxe guztiekin jarri behar garelako kontaktuan, gure enpresa zabaldu dadin, Euskal Herrian zabaltzeaz arduratzeaz gain.

Lehen esan dugun moduan, bezero kantitate zabala izan arren urte txar batentzako ere prestatu beharra daukagu, eta enpresa momentu ahulenean aurkitzen denean, gure taldea gogor mantentzeaz arduratu behar gara. Ideia pare batzuk bururatu zaizkigu sakiak saldu ezin ditugunean beste diru iturri batzuetatik dirua ateratzeko edo aurrera jarraitzeko beharrezkoa dugun diru kopurua lortzeko. Bururatu zaigun lehenengo ideia errifak saltzea da, bai Euskal Herrian baita webgunean ere, Euskal Herriko jendeak laguntza behar dutenean beti laguntzeko prest daudelako. Hemendik lortutako dirua iritsiko ez balitzaigu, saskien erosketetan beharpenak egingo genituzke eta horrela jendeak ahoz-aho zabalduko luke, eta are gehiago, bezero gehiago edukitzea lortuko genuke. Hala eta guztiz ere, diru gutxi lortuko bagenu, gure webgunean besteen publizitatea jarriko genuke eta honela beste diru sarrera bat izatea posible izango litzaiguke.

Hilean gutxi gorabehera 30 saski salduz gero, urtero 10.800€ lortuko ditugula kalkulaten dugu. Hori lortuz gero eta bezeroei egindako inkestetan erantzun onak jasoko bagenitu, urte on bat dela esango genuke; beraz, Argentinan dauden Euskal Etxeetako arazoei zuzenduta egongo da gure irabazien %5a.

